Die Bundesregierung will 15 Mio. Elektroautos bis 2030 auf der Straße haben.

Die Industrie wird die produzieren können, jetzt fehlt nur noch die Nachfrage.

Die Problempunkte sind: Die Elektroautos sind teuer, also subventioniert der Staat. Dann die Reichweite, aber die wird immer besser, das Problem gibt s bald nicht mehr. Bleibt noch die Frage: Wo laden? Nachts, bei Kälte, im Regen unter der Straßenlaterne? Das will niemand. Verkehrsminister Scheuer hatte schon vor einem Jahr analysieren lassen, daß 80% aller Elektroautos zu Hause geladen werden.

Ein Drittel der Bevölkerung lebt im Einfamilienhaus, der Rest in MF-Häusern bis Wohnblöcken. Für EF-Häuser ist die Installation einfach. Wir kümmern uns um MF-Haus-Installationen. Dabei muss die Hausstromlast überwacht werden und der Strom intelligent verteilt werden.

Dazu kommt aber noch ein gewaltiges Problem: Die EV-Marktdurchdringung liegt derzeit bei unter 1.5%, jetzt will einer in der 100er Garage also einen Ladeanschluß, und die anderen sollens mitbezahlen, der letzte nutzt ihn aber erst in ca. 10 Jahren. Oder soll man allen eine Box hinhängen, die dann 10 Jahre ungenutzt bliebe? Wer würde sich bspw. jetzt schon mal ein Fahrrad kaufen, weil er es in 10 Jahren gebrauchen wird? Ist das dann noch da? Werden keine Teile fehlen? Sowas macht doch keiner mit. Genauso ist das mit der Box, sie könnte zerstört oder gestohlen werden, Feuchtigkeit könnte eindringen, und potentielle Zerstörung bzw. Diebstahl kosten ja auch Versicherungsprämien. Also wird geblockt und nichts installiert.

Nun kommt unsere patentierte Lösung: Wir setzen keine Box vors Auto, sondern ein winziges Modul in den Sicherungskasten im Elektroraum. Der ist nur für den Elektriker zugänglich, gut temperiert, es gibt keine Insekten, keine Feuchtigkeit, keinen Vandalismus und keinen Diebstahl. Vor dem Auto hängt nur ein Dummy Socket mit der Ladepistole. Die gesamte teure Intelligenz ist also gesichert im Elektroraum, und deshalb kann nun auch der gesamte Garagenkomplex sofort und auf einen Schlag mit den Ladeports bestückt werden. Das große Ladeortproblem ist also gelöst, und der Stellplatznutzer, der jeden Tag den Ladeport sieht, wird nun auch viel früher ein Elektroauto kaufen.

Das wiederum ist ja genau, was der Staat erreichen will, und daher wird er die Installation fördern, unter Umständen kostet die Anlage die Wohnungsbaugesellschaft noch nicht einmal Geld, bspw. bei unserem Mietkaufsystem: 50 Ladeports kosten bei einem 15 Jahresvertrag 193€ im Monat, also 34740€ auf 15 Jahre. Eine Subvention iHv 900€/Ladeport mal 50 Ports brächte durch sofortige Aktivierung der Anlage in der Bilanz auch sofort 45000€, also wären noch 10260€ für die Installation übrig, d.h. es hätte die gesamte Anlage kostenfrei gegeben mit einer Menge cash auf dem Konto.

Sowas funktioniert nur, wenn die Anlage voll funktionsfähig ist und dabei ohne Nutzung der meisten Ladeports auf Jahre nicht zerstörbar ist. Das können nur wir. Durch unser patentiertes Modul im safety room anstatt der öffentlich zugänglichen Boxen vor jedem Auto.

Ich bin der Markus, Gründer der Abacus e*Wall* und habe ein internationales Ingenieursteam für HW und SW und Serversystem zusammengestellt. Die ersten Prototypen werden gerade getestet, und ein deutsches Unternehmen mit 600 Mitarbeitern möchte die Installationen deutschlandweit vornehmen.

Das Geschäftspotential liegt bei über 200Mio Ladeports bei weit über 300Mio PKW im reichen Westen, für die aktive Nutzung jedes Ports verlangen wir 9.95€/Monat, auch über die 15 Jahres-Periode hinaus (die Münchner Stadtwerke verlangen gerade glaube ich 45€ pro Monat), sodas ohne nennenswerte Ausgaben hier Einnahmen bei einem Marktanteil von nur einem Prozent von 20 Millionen € pro Monat vorstellbar sind. Heidelberger Druck, nicht gerade bekannt für Ladeboxen, ist dennoch der größte Anbieter derzeit mit einem Marktanteil von 20%, der Markt ist also noch ganz frisch und offen. Wenn wir es an die Börse schaffen sollte eine Bewertung des zwanzigfachen Jahresgewinns von über 50 Millionen € uns als extrem profitables Unicorn listen lassen.

Für Material und Formenbaukosten, CE- und Eichrechtskonformitätsprüfungen, Messekosten etc. suchen wir 100000-200000€ für 5-10%. Wichtig für die Investorenwahl ist uns die Nutzung der Verbindungen eines **aktiven** Angels zu Politik und Wohnungsbaugesellschaften, damit wir große Player beliefern können.